

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Penegasan Judul**

Sebagai langkah awal untuk memahami judul skripsi ini, dan untuk menghindari kesalahpahaman, maka penulis merasa perlu untuk menjelaskan beberapa kata yang menjadi judul skripsi ini. Adapun judul skripsi yang dimaksudkan adalah **TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM PEMBERIAN KOMISI PENJUALAN KEPADA SALES PROMOTION BOY (SPB) (Studi Kasus di Sumber Rizky Furniture)**. Adapun uraian pengertian beberapa istilah yang terdapat dalam judul proposal ini yaitu, sebagai berikut:

Tinjauan adalah meninjau, melihat sesuatu yang sangat jauh dari tempat yang tinggi; (datang, pergi) melihat–lihat (menengok; memeriksa; mengamati dan sebagainya).<sup>1</sup> Sedangkan yang dimaksud dengan tinjauan dalam judul ini adalah meninjau lebih jauh bagaimana pandangan hukum Islam mengenai sistem pemberian komisi penjualan yang sesuai dengan syariat Islam.

Hukum Islam adalah sistem hukum yang bersumber dari wahyu agama, sehingga istilah hukum Islam mencerminkan konsep yang jauh berbeda jika dibandingkan dengan konsep, sifat dan fungsi hukum biasa. Seperti lazim diartikan agama adalah suasana spiritual dari kemanusiaan yang lebih tinggi dan tidak bisa disamakan dengan hukum. Sebab hukum dalam pengertian biasa hanya

---

<sup>1</sup> Dessy Anwar, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Surabaya: amalia, 2005), h. 336.

menyangkut soal keduniaan semata.<sup>2</sup> Jadi hukum Islam adalah seperangkat peraturan berdasarkan wahyu Allah dan Sunnah Rasul tentang tingkah laku manusia mukallaf yang diakui dan diyakini berlaku dan mengikat untuk semua ummat yang beragama Islam.

Sistem adalah perangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas.<sup>3</sup>

Komisi merupakan sistem bonus yang dibayarkan kepada pihak yang menghasilkan penjualan yang baik dan melebihi target. Lazimnya dibayarkan sebagai bagian dari penjualan dan diberikan kepada karyawan dibagian penjualan.<sup>4</sup>

Komisi juga dapat diartikan sebagai imbalan (uang) atau persentase tertentu yang dibayarkan karena jasa yang diberikan dalam jual beli.<sup>5</sup>

Penjualan adalah suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh 2 (dua) belah pihak/lebih dengan menggunakan alat pembayaran yang sah. Penjualan juga merupakan salah satu sumber pendapatan seseorang atau suatu perusahaan yang melakukan transaksi jual beli, dalam suatu persahaan apabila semakin besar penjualan maka akan semakin besar pula pendapatan yangdiperoleh perusahaan tersebut.

---

<sup>2</sup> Said Ramadan, *Keunikan dan Keistimewaan Hukum Islam*, (Jakarta: Firdaus, 1991), h.7.

<sup>3</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008), h. 1028.

<sup>4</sup> Sarwono, *Dasar-Dasar Organisasi dan Manajemen*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1991), h. 155.

<sup>5</sup> *Ibid.*, h. 718.

*Sales Promotion Boy* (SPB) adalah Merupakan suatu profesi yang bergerak dalam bidang pemasaran atau promosi suatu produk yang dalam ikatan kontrak diperusahaan.<sup>6</sup> Jadi banyaknya konsumen yang dimiliki oleh perusahaan menentukan banyaknya jumlah pemasukan bagi perusahaan. Semakin besar pemasukan yang berhasil didapatkan, maka persahaan akan semakin berkembang, demikian pula sebaliknya.

Jadi yang penulis maksud dari judul skripsi tentang TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM PEMBERIAN KOMISI PENJUALAN KEPADA *SALES PROMOTION BOY* (SPB) (Studi Kasus di Sumber Rizky Furniture) adalah untuk melakukan tinjauan terhadap sistem pemberian komisi penjualan yang diberikan kepada pihak *Sales Promotion Boy* (SPB) menurut Hukum Islam.

## **B. Alasan Memilih Judul**

Adapun alasan-alasan penulis tertarik dalam memilih dan menentukan judul tersebut adalah :

### **1. Alasan Objektif**

- a. Bahwa pada perubahan zaman saat ini, dunia perbisnisan semakin pesat dalam urusan persaingan produk dan kualitasnya, maka perlu adanya pihak-pihak yang membantu dalam bidang pemasaran atau promosi dengan mendapat upah atau komisi yang sesuai perjanjian atau kesepakatan.

---

<sup>6</sup> Amin Widjaja Tunggal, *Kamus Bisnis dan Manajemen*, ( Jakarta: Rineka Cipta, 1995), h. 152.

- b. Adanya perjanjian atau perikatan antara pemilik perusahaan dan pihak *Sales Promotion Boy* (SPB) yang menerima perjanjian dalam hal masing-masing pihak mempunyai hak dan kewajiban.
- c. Adanya pihak yang dirugikan dengan sistem pemberian komisi penjualan diperusahaan ini, yaitu komisi dalam bentuk prosentase dan tambahan insentif yang telah ditentukan yang secara islam tidak memenuhi rukun dan syarat.

## 2. Alasan Subjektif

- a. Berdasarkan aspek yang diteliti mengenai permasalahan tersebut, serta dengan tersedianya literatur yang menunjang, maka sangat memungkinkan untuk dilakukan penelitian
- b. Pokok bahasan skripsi ini relevan dengan disiplin ilmu yang penyusun pelajari di Fakultas Syari'ah Jurusan Mu'amalah.
- c. Sepengetahuan penulis, belum ada yang membahas pokok permasalahan ini, sehingga penulis tertarik untuk mengangkatnya sebagai judul skripsi.

## C. Latar Belakang Masalah

Islam sebagai sistem ajaran keagamaan yang lengkap dan sempurna memberi tempat sekaligus menyatukan unsur kehidupan lahir dan batin dengan memayunginya di bawah prinsip keseimbangan atau dengan bahasa Afzalur Rahman mengkombinasikan keduanya secara harmonis.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup>Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1995), h. 14.

Ahmad Azhar Basyir menjelaskan bahwa manusia sebagai makhluk sosial disadari atau tidak selalu berhubungan satu sama lain untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Pergaulan hidup tempat setiap orang melaksanakan pergaulan perbuatan dalam hubungannya dengan orang lain, dalam agama Islam disebut dengan istilah mu'amalat.<sup>8</sup>

Oleh karena itu merupakan fitrah untuk saling membantu dan bekerja sama, saling tolong menolong antara satu dengan yang lainyaa, tolong-menolong yang baik bersifat menguntungkan kedua belah pihak dan tidak merugikan salah satu pihak.

Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Al-Maidah ayat 2 yang berbunyi:

.... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

شَدِيدُ الْعِقَابِ

(المائدة: ٢)

Artinya:”....Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan janganlah tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertaqwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”. (Q.S. Al-Maidah: 2)<sup>9</sup>

Dalam dunia bisnis, banyak sekali perusahaan yang berani membayar lebih bagi karyawan yang mampu mencapai target tertentu dalam memproduksi

<sup>8</sup> Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas Hukum Mu'amalat*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), h. 11.

<sup>9</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Diponegoro, 2005), h. 157.

barang dan jasa dengan memberikan imbalan atau komisi, amalan yang demikian merupakan bentuk muamalah yang disebut dalam Islam sebagai *al-Ji'alah* atau sering disebut dengan *al-Ju'alah*.<sup>10</sup>

Definisi dari *al-Ji'alah* itu sendiri adalah komisi yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang ia lakukan. Seperti seseorang berkata, “barang siapa melakukan hal ini maka ia mendapatkan uang sekian. “orang tersebut memberikan harta (uang atau yang lainnya) dengan jumlah tertentu, kepada seseorang yang melakukan suatu pekerjaan tertentu.<sup>11</sup>

Dalam konsep teori *al-Ji'alah* memang terlihat sederhana dibanding jenis muamalah lainnya, seperti sewa-menyewa, mudharabah, murabahah dan lainnya. Tidak terbatas itu dalam dunia modern konsep *al-Ji'alah* ini berkembang menjadi dasar amalan seperti sayembara berhadiah. Dalam *al-Ji'alah* pemberian komisi berasal dari satu pihak sehingga tidak sama dengan taruhan yang sering kali dijadikan sarana gambling yang dilarang dalam syariat Islam.<sup>12</sup>

*Al-Ji'alah* adalah apa saja yang dijadikan (imbalan) bagi seorang atas suatu pekerjaan atau apa saja yang diberikan seseorang untuk melaksanakan suatu pekerjaan tertentu. Dalam istilah perundang-undangan dinamakan dengan janji untuk memberi hadiah, jadi imbalan atau komisi harus dibayarkan perusahaan sesuai kesepakatan yang telah dibuat oleh kedua belah pihak.<sup>13</sup>

---

<sup>10</sup> Selanjutnya dalam Penulisan Ini Digunakan kata al-Jialah

<sup>11</sup> Saleh Al-Fauzan, *Fiqh Sehari-Hari*, (Jakarta: Senayan Publishing, 2005), h. 516.

<sup>12</sup> *Ibid.*, h.517.

<sup>13</sup> M.Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003) h. 266.

*Jia'alah* (komisi) memiliki banyak hikmat dan manfaat diantaranya adalah sebagai pemicu sekaligus pemacu prestasi pada karyawan perusahaan, untuk memotivasi karyawan agar lebih giat dan semangat dalam bekerja dengan tujuan mendapatkan bayaran atau komisi ketika berhasil mencapai target yang dihasilkan. Hal ini hendaknya perlu diperhatikan oleh para pengelola perusahaan, sebab seringkali kelesuan karyawan disebabkan karena gaji yang tidak sebanding dengan beratnya pekerjaan. Dengan adanya reward atau komisi bagi karyawan bisa menumbuhkan semangat dan keseriusan dalam bekerja.<sup>14</sup>

Selain itu komisi juga sebagai sarana tolong menolong dalam kebaikan dan taqwa, karena *Ji'alah* atau komisi banyak sekali membantu proyek penting dalam suatu lembaga yang sangat bermanfaat bagi umat manusia. Dengan demikian, mengulur pembayaran berarti menyusahkan buruh atau karyawan. Berangkat dari dasar-dasar yang jelas tersebut peneliti membahas tentang pemberian komisi penjualan. Dimana dalam arti komisi sama dengan imbalan atau *Ji'alah* menurut Islam dalam artian komisi sebagai sarana motivasi yang dapat diberikan batasan perangsang ataupun pendorong yang diberikan dengan sengaja kepada pekerja agar dalam diri mereka timbul semangat yang lebih besar untuk berprestasi bagi perusahaan.

Dalam menetapkan suatu bentuk sistem komisi yang baik maka perusahaan hendaknya selalu berusaha untuk mengukur prestasi kerja karyawan yang dihasilkan. Perusahaan dalam menetapkan bentuk insentif atau komisi tadi dengan penerapan sistem yang tepat dan efektif akan dapat mewujudkan kepuasan

---

<sup>14</sup> *Ibid.*, h.268.

kerja bagi karyawan karena mereka merasa semakin dihargai sesuai dengan kemampuan yang mereka miliki, sehingga bisa mewujudkan tercapainya kelancaran kerja sesuai dengan yang diharapkan oleh pihak perusahaan.<sup>15</sup>

Dalam hal *Ji'alah* atau komisi, Islam memberikan ketentuan dasar bahwa kedua belah pihak harus membuat kesepakatan yang dituangkan dalam sebuah perjanjian mengenai jenis pekerjaan, jumlah komisi yang jelas, imbalan tidak boleh diraih kecuali setelah selesainya amal/pekerjaan, keadaan *Al-Ji'alahitu* hendaknya ditentukan, uang atau barang sebelum seseorang mengerjakan pekerjaan.<sup>16</sup>

Sumber Rizky Furniture merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jual beli meubel dan menyediakan berbagai jenis ukiran jati asli dari Jepara perusahaan ini beralamatkan di Jalan Pulaun Buton No. 32 Jagabaya II Bandar Lampung dan juga memiliki beberapa anak cabang diberbagai wilayah Lampung. Perusahaan Sumber Rizky Furniture memiliki banyak karyawan yang bekerja dimasing-masing bidangnya salah satunya adalah sebagai *Sales Promotion Boy* (SPB) dengan memiliki dua sistem pengupahan yaitu upah minimum yang sudah ditetapkan setiap bulanya dan upah dalam bentuk komisi. Komisi itu sendiri dibedakan menjadi bentuk yaitu komisi yang telah ditentukan oleh perusahaan atau persentase dan komisi berupa insentif atau tambahan. Kedua komisi tersebut

---

<sup>15</sup>Sohari Sahrani dan Ru'fah Abdullah, *Fikih Muamalah*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2011), h. 172.

<sup>16</sup> Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2014) h. 207.



sudah disepakati oleh kedua belah pihak antara Sumber Rizky Furniture dengan para *Sales Promotion Boy* (SPB)nya.<sup>17</sup>

Namun dari kedua komisi tersebut di atas, perusahaan hanya memberikan ketentuan komisi yang telah ditetapkan oleh perusahaan saja, sedangkan komisi insentif atau tambahan tidak diberikan oleh perusahaan, alasannya karena perusahaan hanya melihat penjualan para *Sales Promotion Boy* (SPB) yang sudah memenuhi omset penjualan saja, selebihnya jumlah penjualan yang melebihi omset tidak dihitung. Dengan demikian, perusahaan telah menyalahi perjanjian karena perusahaan tidak memberikan komisi yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.<sup>18</sup>

Berdasarkan penjelasan yang telah dipaparkan di atas, merupakan sebuah acuan penulis, dalam meneliti “Sistem Pemberian Komisi Penjualan Kepada *Sales Promotion Boy* (SPB) dalam Hukum Islam di Sumber Rizky Furniture Bandar Lampung”. Hal inilah yang menjadi alasan dalam penulisan skripsi ini.

#### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka penulis akan merumuskan beberapa masalah supaya nantinya terdapat solusi yang diinginkan, dengan rumusan sebagai berikut:

---

<sup>17</sup> Wawancara dengan Suliasih, Pemilik Perusahaan Sumber Rizky Furniture Bandar Lampung, tanggal 15 Februari 2016

<sup>18</sup> Wawancara dengan Heru Purwanto, Sales Promotion Boy (SPB) Sumber Rizky Furniture Bandar Lampung, Tanggal 16 Februari 2016

1. Bagaimana sistem pemberian komisi penjualan kepada *Sales Promotion Boy* (SPB) yang dipraktikkan di Sumber Rizky Furniture Bandar Lampung ?
2. Bagaimana pandangan Hikum Islam tentang sistem pemberian komisi penjualan kepada *Sales Promotion Boy* (SPB) yang dipraktikkan di Sumber Rizky Furniture Bandar Lampung ?

## **E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui sistem pemberian komisi penjualan kepada *Sales Promotion Boy* (SPB) yang dipraktikkan di Sumber Rizky Furniture Bandar Lampung
- b. Untuk mengetahui pandangan Hukum Islam terhadap sistem pemberian komisi penjualan kepada *Sales Promotion Boy* (SPB) tersebut.

### **2. Kegunaan Penelitian**

Manfaat dan kegunaan penelitian ini diharapkan akan berguna antara lain adalah:

- a. Kegunaan teoritis

Untuk mengembangkan pengetahuan tentang sistem pemberian komisi penjualan kepada *Sales Promotion Boy* (SPB), guna memperkaya khazanah keilmuan hukum perikatan dan bisnis. Selain itu, juga untuk memperluas cakupan pemahaman tentang hukum Islam.

b. Kegunaan praktis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak *Sales Promotion Boy* (SPB) maupun pemilik perusahaan, yakni menjadi bahan masukan berupa informasi tentang sistem pemberian komisi penjualan kepada *Sales Promotion Boy* (SPB) yang sesuai dengan hukum Islam, sehingga dapat menjadi pertimbangan dalam menetapkan kebijakan bagi para pihak.

## F. Metode Penelitian

“Metode penelitian” berasal dari kata “metode” yang artinya cara yang tepat untuk melakukan sesuatu dan “logos” yang artinya ilmu atau pengetahuan. Jadi metodologi artinya cara melakukan sesuatu dengan menggunakan pikiran secara seksama untuk mencapai suatu tujuan. Sedangkan “penelitian” adalah suatu kegiatan untuk mencari, mencatat, merumuskan dan menganalisis sampai menyusun laporannya.<sup>19</sup>

Berdasarkan pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa metode penelitian adalah ilmu pengetahuan yang membahas tentang cara-cara yang digunakan dalam mengadakan penelitian. Jadi metode penelitian merupakan suatu acuan, jalan atau cara yang dilakukan untuk melakukan suatu penelitian.

---

<sup>19</sup> Cholid Norobuko Dan Abu Achmadi, *Metode Penelitian* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008), h. 1.

## 1. Jenis dan Sifat Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode deskriptif, gambaran hasil penelitian yang mendalam dan lengkap sehingga informasi yang disampaikan tampak hidup sebagaimana adanya dan pelaku-pelaku mendapat tempat untuk memainkan perannya. Bersifat grounded atau betul sesuai kenyataan yang ada dan sebenarnya.<sup>20</sup> Didasarkan pada data yang diperoleh dari tempat dimana penelitian ini diadakan, yaitu di Perusahaan Mebel Sumber Rizky Furniture Bandar Lampung. Dan menggunakan penelitian literer atau kepustakaan (*library research*) disebut penelitian literer atau kepustakaan karena sumber data dalam penelitian ini merupakan sumber data literer dan kepustakaan.

## 2. Sumber Data

Sesuai dengan judul penelitian yang dilakukan ini, yaitu Tinjauan Hukum Islam tentang Sistem Pemberian Komisi Penjualan Kepada *Sales Promotion Boy* (SPB) (Studi Kasus di Sumber Rizky Furniture Bandar Lampung), maka lokasi penelitian diadakan di Kedaton, Bandar Lampung. Alasan diadakannya penelitian di perusahaan Sumber Rizky Furniture Bandar Lampung yaitu didasarkan pertimbangan bahwa perusahaan Sumber Rizky Furniture memiliki SPB untuk memasarkan barang produksinya dan juga lokasi yang berada pusat kota memudahkan memperoleh data-data dan melakukan penelitian ini.

---

<sup>20</sup> Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), h. 21.

### a. Data Primer

Data Primer adalah data dasar yang diperoleh peneliti dari orang pertama, dari sumber asalnya yang belum diolah dan diuraikan orang lain.<sup>21</sup> Data primer ini merupakan data yang pokok untuk diolah dan diteliti dalam pengumpulan data-data dalam skripsi ini.<sup>22</sup> Adapun yang dijadikan objek penelitian yaitu pihak SPB dan pengelola atau pemilik perusahaan Sumber Rizky Furniture. Keduanya dijadikan sampel mewakili dari perusahaan tersebut dan diambil dengan cara *purposive sampling*.

Teknik yang digunakan adalah *probability sampling* yaitu teknik sampling (teknik pengambilan sampel) yang memberikan peluang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. Teknik ini meliputi simple random sampling, proportionate stratified random sampling dan area (*cluster*) sampling (sampling menurut daerah)<sup>23</sup>. Sumber data primernya diperoleh dari perusahaan mebel Sumber Rizky Furniture yang ada di Bandar Lampung sebagai tempat penelitian. Dimana melalui kegiatan observasi dan interview serta quisioner yang disebar, didapat banyak informasi yang sangat mendukung penelitian ini.

---

<sup>21</sup>Hilman Hadikusuma, *Metode Pembuatan Kertas Kerja atau Skripsi Ilmu Hukum*. (Bandung: Alfabeta, 1995), h. 65.

<sup>22</sup>Sutrisno Hadi, *Metodelogi Research*, (Yogyakarta: Fakultas Teknologi UGM, 1996), h. 27.

<sup>23</sup>Efta Manang Sangadji dan Sopiah, *Metedologi Penelitian Pendekatan Praktis Dalam Penelitian*, (Yogyakarta: Andi, 2010) h. 186.

## **b. Data Sekunder**

Data sekunder merupakan data yang dijadikan sebagai bahan pendukung dari penulisan dan hasil penelitian, atau dalam arti lain yaitu sebagai sumber informasi yang tidak secara langsung mempunyai wewenang dan informasi padanya.

Teknik pengumpulan data berupa riset yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara-cara membaca buku, majalah, koran, atau makalah-makalah dan sumber-sumber lain yang berkaitan dengan judul skripsi yang di maksud. Sumber data sekunder yang dipakai adalah beberapa sumber yang relevan dengan penelitian yang dilakukan, antara lain: Al-Qur'an, Hadits, kitab-kitab fiqh, Kajian-kajian mengenai Hukum perikatan dalam Islam, perundang-undangan yang berlaku dan literatur-literatur yang mendukung.

## **3. Populasi dan Sampel**

### **a. Populasi**

Populasi adalah keseluruhan objek penelitian mungkin beberapa manusia, gejala-gejala, benda-benda, pola sikap, tingkah laku, dan sebagainya yang menjadi objek penelitian.<sup>24</sup> Yang menjadi bagian dari populasi adalah dari pihak perusahaan Sumber Rizky Furniture dan *Sales Promotion Boy* (SPB). Yang menjadi objek penelitian yaitu 3 orang SPB dan 3 orang dari pihak Sumber Rizky.

---

<sup>24</sup> Safari Imam Asyaari, *Suatu Pendekatan Praktis Metodologi dan Sosial*, (Surabaya: usaha Sosial, 1981), h. 69.

b. Sampel

Sampel adalah bagian atau wakil dari populasi yang diteliti. Dalam penelitian ini, menurut Suharsimi Arikunto pengambilan sampel dilakukan dengan cara apabila penelitian berjumlah kurang dari 100 maka sampel yang diambil adalah semuanya tetapi dipilih sesuai dengan kriteria penelitian.<sup>25</sup> Kriteria yang akan dijadikan sampel yaitu *Sales Promotion Boy* (SPB) yang melakukan penjualan dengan jumlah yang berbeda namun mendapat upah atau komisi dengan jumlah yang sama dan pihak Sumber Rizky Furniture, yaitu 6 orang yang terdiri dari 3 orang SPB dan 3 orang dari pihak Sumber Rizky Furniture.

#### 4. Metode Pengumpulan Data

Dalam menentukan keberhasilan suatu analisis data sangat diperlukan adanya kesempurnaan dan kelengkapan data yang telah dikumpulkan oleh seorang peneliti. Oleh karenanya kemampuan seorang peneliti dalam mendapatkan data yang relevan dengan permasalahan yang akan ditelitinya juga lebih dominan untuk dikuasai dan dianalisis.<sup>26</sup>

Metode pengumpulan data yang dapat digunakan untuk membahas masalah yang terdapat dalam penelitian ini yaitu berupa:

---

<sup>25</sup> *Ibid*, h. 70.

<sup>26</sup> Saifullah, *Buku Ajar: Metodologi Penelitian Hukum*, (Malang: STAIN Malang, 2003), h. 36.

### a. Observasi

Observasi dilakukan dengan pengamatan sistematis mengenai fenomena sosial, kemudian dilakukan pencatatan.<sup>27</sup> Observasi dilakukan dengan mengamati dan menggali informasi mengenai sistem pemberian komisi penjualan. Observasi adalah pengamatan yang dilakukan secara sengaja, sistematis mengenai fenomena sosial dengan gejala-gejala psikis untuk perusahaan mebel Di Sumber Rizky Furniture Bandar Lampung, kemudian menganalisisnya menurut pandangan hukum Islam, agar diketahui ketentuan hukumnya dengan jelas.

### b. Interview (wawancara)

Interview atau wawancara adalah pendekatan yang dapat juga dipahami sebagai pendekatan untuk mendapatkan sebuah informasi dari seseorang yang di ajak berkomunikasi. Sedangkan pedoman yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara tak terstruktur, yaitu pedoman wawancara yang memuat garis besar yang akan ditanyakan. Jenis wawancara ini cocok sebagai penelitian kasus.<sup>28</sup> Wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini ditujukan kepada pemilik mebel Sumber Rizky Furniture Bandar Lampung dan juga pihak *Sales Promotion Boy* (SPB). Wawancara juga dilakukam dengan pihak yang terkait dengan pokok penelitian ini, diantaranya yaitu dengan pimpinan Sumber Rizki

---

<sup>27</sup> P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori Dan Praktek*, (Jakarta: Melton Putra, 2011), h. 63.

<sup>28</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), h. 202.



Furniture, kepala marketing dan *Sales Promotion Boy* (SPB), sekretaris, serta manajer atau asisten pribadi Sumber Rizki Furniture.

### c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu metode pengumpulan data dan pencatatan terhadap buku, *berkas* atau dokumen yang ada hubungannya dengan masalah yang akan di bahas. Tujuan dokumentasi itu sendiri adalah untuk memperoleh dokumen yang diperlukan berupa keterangan dan hal-hal yang membuktikan adanya suatu kediatang yang di dokumentasikan.

## 5. Metode Pengolahan Data

### a. Pemeriksaan data (editing)

Pemeriksaan data atau (*editing*) adalah proses pemeriksaan untuk mengetahui apakah terdapat kekeliruan-kekeliruan dalam mengisi data yang mungkin kurang lengkap, kurang jelas atau sudah benar dan sesuai/relevan dengan masalah yang ada.

### b. Sistematisasi data

Sistematisasi data adalah melaporkan secara sistematis data yang sudah diedit dan diberi tanda menurut klasifikasi data dan urutan masalah.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Dan Penelitian Hukum*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2004), h. 127.

## 6. Metode Analisis Data

Analisa data dilakukan dengan metode penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.<sup>30</sup> Metode penelitian kualitatif dalam pembahasan skripsi ini adalah dengan mengemukakan analisis dalam bentuk uraian kata-kata tertulis, dan tidak berbentuk angka-angka.

Dengan metode analisis inilah peneliti berusaha untuk menggambarkan sekaligus menganalisa secara deskriptif dari hasil penelitian yang telah dilakukan, yaitu mendiskripsikan tentang sistem pemberian komisi penjualan kepada *Sales Promotion Boy* (SPB) di Sumber Rizky Furniture yang sesuai dengan syariat Islam.

Metode analisis data dalam penelitian ini berdasarkan metode analisis dengan menggunakan cara berfikir deduktif.

Metode deduktif

Deduksi berasal dari bahasa inggris *deduction* yang berarti penarikan kesimpulan dari keadaan-keadaan umum, menemukan yang khusus dari yang umum.<sup>31</sup> Deduksi adalah cara berpikir dimana dari pernyataan yang bersifat umum ditarik kesimpulan yang bersifat khusus. Penarikan kesimpulan secara deduktif biasanya mempergunakan pola pikir silogisme yang secara

---

<sup>30</sup> Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009), h. 48.

<sup>31</sup> W.J.S. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2006), h. 273.

sederhana digambarkan sebagai penyusun dua buah pernyataan dan sebuah kesimpulan.<sup>32</sup>

Jadi metode deduktif yang dimaksud dalam penelitian ini adalah cara analisis kesimpulan umum yang diuraikan menjadi contoh kongkrit atau fakta-fakta untuk menjelaskan kesimpulan umum menjadi khusus.

---

<sup>32</sup>Jujun S. Suriasumantri, *Filsafat Ilmu*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1996), h. 48-49.